


**Auf Wiedersehen**  
**akademie**

**collectione**

review spring+summer

**See you again**

**4. – 8. Juli 2008**

 messe frankfurt

Aktives und professionelles Networking,  
das sich auszahlt: Wie Sie Ihre Kontakte  
erfolgreich aufbauen, pflegen und reaktivieren

## Networking für Messe-Manager

**Auf der Messe Kontakte organisieren und knüpfen:**

**Professionelles Networking**

So nützt Ihnen Netzwerken auf Messen ganz bestimmt

**Die Netzwerk-Strategie**

Was Sie für Ihr Net-Working benötigen

**Das Handwerkszeug zum Netzwerken** So managen Sie Ihre Kontakte:

Aufbau – Pflege – Reaktivierung

**Der Small-Talk als Einstieg**

Tipps für das perfekte „kleine Gespräch“ am Messestand

**Networking am Messestand**


Neukunden-Gewinnung ohne Akquise

**Workshop: Gestalten Sie Ihre eigene Messe-Networking-Checkliste**

Frankfurt am Main/Messegelände:

25. Mai 2009

01. Dezember 2009

 messe frankfurt

## Über Netzwerken wird viel gesprochen – doch wie genau geht das denn eigentlich?

Sie wollen wertvolle Kontakte für sich und Ihr Unternehmen auf einer Messe aufbauen, pflegen und erweitern? Sie wollen sich über Besonderheiten, die für Vorbereitung und Nachbereitung eines Messeauftritts, aber auch während der Präsenz auf der Messe im Networking relevant sind, informieren?

Für einen erfolgreichen Messeauftritt ist ein professionelles Kontaktmanagement enorm wichtig. Viele Messeaussteller unterschätzen immer noch dessen Bedeutung und bereiten ihren Messeauftritt nicht entsprechend nach, eine fehlende Priorisierung der geknüpften Kontakte sowie ein Visitenkarten-Chaos seien hier nur beispielsweise genannt.

## Mit Beziehungsintelligenz auf Messen Kontakte knüpfen!

Auf Messen, Kongressen, Symposien, kommen, je nach Bedeutung der Veranstaltung, Menschen und Vertreter von Wirtschaft und Verbänden aus dem eigenen Land oder sogar aus der gesamten Welt an einem Ort zusammen, um die persönliche Begegnung zu nutzen.

Sobald Sie zum ersten Mal mit jemandem zusammentreffen, ist ein kurzes unverbindliches Gespräch die Regel. Und gerade auf einer Messe treffen Sie auf wichtige Gäste, Geschäftspartner und potenzielle neue Kunden und Auftraggeber, die für Sie und Ihr Unternehmen wertvoll sind.

Hier gilt es also, den Messeauftritt im Bereich Kontaktmanagement sowohl gut vorzubereiten als auch gut nachzubereiten.

## Kontakte zu Messebesuchern herzustellen und zu pflegen lässt sich lernen!

In diesem eintägigen Seminar lernen Sie die wichtigen Besonderheiten des Networkings kennen. Lernen Sie, wie Sie auf Messen Kontakte knüpfen und gezielt für Ihr Business nutzen! Informieren Sie sich über das Handwerkszeugs professionellen Networkings!

## Finden Sie Antworten auf folgende Fragen

- Was ist Networking?
- Wie baue ich mir ein eigenes Netzwerk auf?
- Wie pflege ich meine auf Messen gewonnen Kontakte?
- Wie kann ich mit Networking neue Kunden gewinnen und Umsatz generieren?

## Ihre Expertin



### Karin H. Schleines

ist Inhaberin und Geschäftsführerin der Unternehmensberatung Schleines in Wiesbaden mit langjähriger Erfahrung im Sparkassen- und Großbankenbereich. Neben ihrer Beratungstätigkeit, u.a. im Bereich Kreditrisikomanagement, gibt sie auch Seminare und Workshops im Bereich der „Soft-Skills“,

wie z. B. Unternehmenskultur, Business-Behaviour, Networking und Small-Talk. Darüber hinaus ist sie Lehrbeauftragte an einer Berufsakademie im Fachbereich Wirtschaft. Sie hat einige Workshops im Rahmenprogramm von Messen geleitet und kennt auch die Situation vor und hinter dem Messestand, sowohl als Unternehmerin als auch Repräsentantin im Rahmen von Messeauftritten eines Verbands. Sie schreibt darüber hinaus Fachartikel für größere Magazine im Finanz- und Officebereich.

## Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar ist interessant für jeden, der auf Ausstellungen, Messen oder ähnlichen Veranstaltungen überzeugend auftreten und Kontakte für das Unternehmen, den Verband oder die Institution, die er vertritt, erfolgreich aufbauen, pflegen und erweitern möchte. Darüber hinaus ist es auch interessant für jeden, der vertiefende Informationen zu Strategien im Umgang mit öffentlichen Veranstaltungen erhalten möchte.

## Ihr Nutzen aus diesem Seminar

So managen Sie Ihre Kontakte professionell:

- Sie erfahren, wie Sie wertvolle Kontakte für sich und Ihr Unternehmen aufbauen und erweitern können, insbesondere auf einer Messe.
- Sie informieren sich über Besonderheiten im Networking, die für die Vorbereitung und die Nachbereitung eines Messeauftritts bedeutsam sind.
- Sie erhalten Informationen zu Strategien und Umgang mit Networking-Events.
- Sie erhalten Tipps und Tricks, wie Sie mit dem „kleinen Gespräch“ einen guten Eindruck hinterlassen.
- Sie bekommen einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten des Networkings.

## Seminarzeiten

Seminarbeginn	9.00 Uhr
Gemeinsames Mittagessen	12.30 bis 13.30 Uhr
Seminarende	ca. 17.30 Uhr

Die Pausen mit Kaffee und Tee am Vor- und Nachmittag werden flexibel mit den Teilnehmern abgestimmt.

## Seminarablauf

### Wir geben Ihnen das Rüstzeug zum Networking mit auf den Weg!

#### Net-Working als Erfolgsschlüssel

- Die Bedeutung des Net-Workings
- Historische Einblicke
- Was ist Networking?
- Networking braucht Zeit!
- Welchen Nutzen bringt es uns auf Messen und wem nutzt es?
- Kennen Sie noch das Teekesselchen-Spiel? Die doppeldeutigen Definitionen von „Kontakt“, „Netzwerk“ und „Beziehung“

#### Die Arten von Net-Working

- Netzwerke im Überblick
- Networking-Plattformen online
- Die Instrumente gezielter Kontaktpflege

#### Die Netzwerk-Strategie

- Was Sie für Ihr Net-Working benötigen
- Die goldenen Erfolgsregeln für Ihr Networking
- Soziale Kompetenz als Erfolgsfaktor

### Wir geben Ihnen das Rüstzeug zum Networking mit auf den Weg

- Die „berühmten“ „Kontakte 2. und 3. Grades“
- Der Aufbau einer Kontaktdatenbank

#### Die Vorbereitung auf die Messe

#### Entwicklung eines Networking-Systems

- Strategien zum Umgang mit Networking-Events wie Messen, Kongresse, Messe-Parties, Symposien und ähnliche Veranstaltungen
- Wie und wen lade ich ein?
- Wie sieht es mit einem Messestand-Event aus?
- Gibt es weitere Besonderheiten?

#### Workshop

So bereiten Sie sich auf Kontakte vor!

- Checkliste gefällig? Dann erarbeiten wir sie doch!

#### Beziehungspflege während der Messe

#### Networking in action!

- Fit für das „kleine Gespräch“
- Ergreifen Sie die Initiative: Smalltalk mit Biss
- Der „Elevator Pitch“ – ein guter Einstieg
- Do's and Dont's am Messestand
- Business Behaviour zur Auffrischung

#### Das Kontaktmanagement nach der Messe

#### Effizientes Visitenkarten-Management

- Nie wieder Chaos mit Visitenkarten
- Auswertung von Kontaktnotizen
- Die richtigen Kontakte weiterverfolgen: Priorisierung von Kontakten
- Klassifizierung in A-; B-; C- und D-Kontakte

#### Ansätze zum Kontaktaufbau: Knüpfen, pflegen und nutzen

- Wie Messe-Networking wirklich funktioniert
- So werden aus Messe-Kontakten echte Kundenbeziehungen: Danke sagen
- Per Telefon und E-Mail Messe-Kontakte nachbereiten
- Neu-Kundengewinnung ohne Akquise!
- Kontakt-Hotline: Stetiger Kunden-Kontakt zu Ihren Top-Kunden

## publishingservices

#### Messe Publikationen, die verkaufen!

Wir bieten Ihnen neben Messekatalogen, Themenzeitschriften und Tageszeitungen zu den Messen und Veranstaltungen in Frankfurt auch umfassende Beratung und Betreuung vom ersten Scribble über Satz und Layouts bis hin zur digitalen Reinzeichnung und zum Druck Ihrer Publikation.

Gerne setzen wir Ihre Ideen professionell, termnsicher und mit hohem Qualitätsanspruch um oder unterbreiten Ihnen individuelle Vorschläge. Sprechen Sie mit uns, wir beraten Sie gern für Ihren nächsten Print-, Online- oder Offline-Auftritt.



Cordula Brand – Teamleitung Publishing (Magazine/Zeitungen)  
cordula.brand@messefrankfurt.com

Petra Herold – Teamleitung Preprint  
petra.herold@messefrankfurt.com

Stefan Ricci – Teamleitung Print  
stefan.ricci@messefrankfurt.com

Claudia Rux – Teamleitung Publishing (Kataloge)  
claudia.rux@messefrankfurt.com

Telefon +49 69 75 75-55 15  
www.publishingservices.messefrankfurt.com

## Der Veranstalter

Die Akademie Messe Frankfurt steht für hochwertige Seminare, Lehrgänge und Workshops rund um das Thema Messen und Events. Messe- und praxiserfahrene Referenten garantieren einen nachhaltigen Lernerfolg und direkt umsetzbare Kenntnisse.

## akademie

Akademie Messe Frankfurt  
Ludwig-Erhard-Anlage 1  
60327 Frankfurt am Main  
www.akademie.messefrankfurt.com

## Die Konditionen

Die Seminargebühr für diese eintägige Veranstaltung beträgt 590,- € zzgl. 19 % MwSt.  
In der Seminargebühr sind folgende Leistungen enthalten:

- Umfangreiche Teilnehmerunterlagen
- Verpflegung (2 Kaffee-Pausen, Lunch-Buffer)
- ServicePlus: Für den Zeitraum eines Jahres nach Seminarbesuch stehen wir Ihnen bei Fragen über unsere E-Mail-Hotline zur Verfügung.

## Ihre Anmeldung

Bitte melden Sie sich schriftlich mit dem Anmeldebogen per Fax oder E-Mail an. Diese Buchung ist verbindlich. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung. Sollten keine Plätze mehr frei sein, informieren wir Sie umgehend. Im Übrigen gelten unsere AGB. Diese finden Sie auf unserer Website [www.akademie.messefrankfurt.com](http://www.akademie.messefrankfurt.com). Auf Wunsch senden wir sie Ihnen gerne zu. Gerichtsstand ist Frankfurt am Main.

## Rücktritt

Bei einer schriftlichen Stornierung der Anmeldung bis zu drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-. Danach, bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers, berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des Teilnehmers möglich.

## Ihre Ansprechpartnerin



Haben Sie noch Fragen zu dieser Veranstaltung? Ich helfe Ihnen gerne weiter. Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail:

Nadine Golgath  
Tel. 0 69 75 75-51 65  
nadine.golgath@messefrankfurt.com

## Fax-Antwort an 0 69 75 75-57 27

An dem eintägigen Seminar  
„Networking für Messemanager“

- am 25. Mai 2009/643  
 am 01. Dezember 2009/644

nehme/n ich/wir teil.

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

Firmenname

Straße/Postfach

Postleitzahl/Ort

Telefon

Fax\*

E-Mail\*

Datum/Unterschrift

Mitarbeiter  bis 100  100-200  200-500  500-1.000

Leitmesse

Ich interessiere mich für Inhouse-Schulungen.  
Bitte rufen Sie mich an.

\*) Mit Nennung meiner E-Mailadresse und Fax-Nummer erkläre ich mich einverstanden, über diese Medien Informationen und Newsletter der Akademie Messe Frankfurt zu erhalten.

## Wo dieses Seminar stattfindet

Frankfurt am Main, Veranstaltungsort: Messegelände

Hotelnachweise sowie einen Routenplaner für die Veranstaltung in Frankfurt am Main finden Sie unter <http://www.messefrankfurt.com/corporate/de/reisecenter.html>.